

FÜR ALLE DIE DAS HAUS-VERKAUFSTRAINING SCHON DURCHLAUFEN HABEN MASTER HAUS-VERKAUFSTRAINING

3 Tage Intensivtraining mit Klaus Zimmermann

Umgeb dich mit vielen gleichgesinnten aus der Hausbaubranche, **die genau wie du, weiter kommen möchten.**

Glaube an dich und deine Fähigkeiten. Lerne deine persönlichen Stärken kennen.

Du hast das Haus-Verkaufstraining mit allen 3 Modulen bereits durchlaufen und konntest alles Gelernte bereits umsetzen, doch der Kunde kauft trotzdem nicht?

Liegt es an folgenden Themen:

- Du hast aufgrund der aktuellen Situation zu wenig bis keine Interessenten?
- Der Interessent will noch warten, da er denkt die Baupreise fallen noch?
- Der Interessent möchte noch warten, da die Zinsen so hoch sind?
- Du kommst im Gespräch nicht weiter, weil der Bauherr dich mit etwas konfrontiert, mit dem du nicht rechnest?
- Du kommst mit der Vorgehensweise bei manchen super an, aber bei manchen gar nicht.

Ich gehe auf die aktuelle Situation ein und gebe dir eine genaue Anleitung an die Hand, wie du Interessenten generierst und für dich gewinnst. In diesem Training wird der Praxis- und Übungsanteil deutlich erhöht. Das führt zu einem höheren Lern- und Umsetzungseffekt.

Trainingsinhalte:

»Durchführung eines persolog Persönlichkeitstests mit Auswertung

»Was sind meine persönlichen Stärken?

»Welche Strategie passt zu meinem Persönlichkeitstyp?

»Wie entwickle ich meine persönliche Vorgehensweise?

»Nie wieder Akquise machen! Wie ist das möglich?

»Wie schaffe ich es, immer genügend Termine im Voraus zu haben?

»Wie komme ich an Termine im Musterhaus, Messen und am Telefon?

»Sog statt Druck, wie ist das möglich?

»Erfolgsformel Arbeit + Zeit x Wirkung = Verkauf

»Bedarfsanalyse mal komplett anders betrachtet

»Was ist das System hinter der Bedarfsanalyse?

»Wie beurteilen Sie Grundstücke im Bezug auf Baurecht?

»Warum das Kaufmotiv der Schlüssel zum Abschluss ist?

»Wie unterscheide ich Träume, Wünsche oder Bedingungen?

»Was ist der Zusammenhang zwischen Investition, Bonität und Kapitaldienst?

»Wie stelle ich die Kaufbereitschaftsfrage, damit ich die Macht des Sogsystems nutze?

»Was ist das geniale an einem Sequenziellen Verkaufsprozess?

»Wie verkaufe ich an Kapitalanleger?

»Was ist der Hebel der Finanzierung?

»Warum ist der Vertrauensaufbau der Schlüssel zum einfachen Abschluss?

»Wie ist der Ablauf der Präsentation, die zum Abschluss führt?

»Was ist der Unterschied zwischen präsentieren und verkaufen?

»Wie wichtig ist nonverbale Kommunikation?

»Wann ist der richtige Zeitpunkt abzuschließen?

»Wie baue ich systematisch ein Verkaufssystem auf, damit verkaufen nicht mehr notwendig ist?

»Wie optimiere ich mein Zeitmanagement?

»Was sind wirksame Aufgaben von mir?



ANMELDUNG

MASTER HAUS-VERKAUFSTRAINING HERBST

So einfach sichern Sie sich Ihren Platz

Ja, ich möchte mit der richtigen Strategie mehr Häuser verkaufen, deshalb melde ich mich verbindlich für das Training an:

Rechnungsanschrift:

Firma

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Rechnungs E-Mail

Teilnehmer:

Vorname + Nachname

Telefon

Mobil

E-Mail

Position

Trainer:

Klaus Zimmermann

Trainingsdatum:

19.11.2024 – 21.11.2024

Trainingsort

Meiser Design Hotel, Dinkelsbühl

Teilnehmerzahl:

Bitte gleich anmelden, da Teilnehmerzahl begrenzt

Trainingszeiten:

Beginn Dienstag 10:00 Uhr – 19:00 Uhr;

Mittwoch 09:00 Uhr – 18:00 Uhr; Donnerstag 09:00 Uhr – 15:00 Uhr

Investition:

3-tägiges Training mit umfangreichen Trainingsunterlagen inkl.

Mittagsmenü, Kaffeepausen sowie allen Tagungsgetränken,

1 Jahr Online Academy kostenfrei

für zusammen € 2.450,- zuzüglich MwSt.,

Wiederholer vom Master Haus-Verkaufstraining zahlen € 1.700,- zuzüglich

MwSt. Ihr letztes Training war am _____

(Eventuelle Übernachtung zahlen Sie bitte direkt an das Hotel)

Die Investition bezahlen Sie nach dem Training.

Bitte schicken Sie diese Anmeldung per E-Mail an kontakt@zimmermann-strategie.de